

Как уже указывалось выше, разрыв экономических отношений постсоветских государств повлекла ухудшение их взаимной торговли, что сузило и продолжает сужать возможности их последующего объединения. Для преодоления этого кризиса недостаточно простого объединения рынков — особое значение имеет развитие кооперации предприятий разных государств, для чего необходима общая стратегия их развития. Именно за счёт дополнения общего рынка единой политикой развития достигается основная часть синергетического эффекта ЕЭП. Объединение рынков само по себе даёт лишь треть от 15% прироста ВВП, ожидаемого в десятилетней перспективе в результате успешной евразийской интеграции, согласно расчётам по модели интегрированных межотраслевых балансов государств — членов ТС. И хотя уже в первый год полномасштабной работы ТС был получен почти полуторакратный прирост взаимной торговли, дальнейший экономический эффект интеграции будет определяться результатами формирования общей политики развития. Она должна разрабатываться с учётом глобальных закономерностей современной экономической динамики, определяемой сменой технологических укладов и обусловленным этим процессом глобальным кризисом. Это должна быть политика опережающего развития, основанная на концентрации ресурсов ЕЭП на ключевых направлениях нового технологического уклада.

Литература

- 1) Доклад Сергея Глазьева «Настоящее и будущее евразийской интеграции».
- 2) ОТЧЕТ о результатах реализации Основных ориентиров макроэкономической политики государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства на 2013 – 2014 годы

Слепухина Ю.Э., д.э.н., доцент
Уральский федеральный университет,
Екатеринбург

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОНЯТИЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Научный и практический интерес к финансовым проблемам страховых организаций в России на протяжении многих лет остается высоким, и приобретает особую значимость в условиях глобального кризиса и дестабилизации мировых финансовых рынков, с одной стороны, и перехода экономики страны на инновационный путь развития – с другой [2]. Проблема повышения устойчивости таких финансовых институтов, как страховые компании, становится особенно актуальной в условиях дестабилизации современного финансового рынка, в целом, и его сегмента – страхового рынка,

в частности. При этом, если руководство большинства предприятий реального сектора экономики знает, когда и сколько нужно платить своим партнерам и контрагентам, сроки погашения кредитов и уплаты процентов по ним, то страховой организации характеристики ее обязательств известны лишь с определенной долей вероятности. В силу этого в страховой деятельности важна не просто способность организации платить по обязательствам, а способность выполнять их при любом неблагоприятном изменении конъюнктуры рынка. В статье исследуются вопросы взаимосвязи и взаимообусловленности таких категорий, как платежеспособность и финансовая устойчивость страховщиков в условиях стабильной экономики и в современной ситуации негативных последствий реализации геополитических рисков, падения цен на нефть, колебаний валютных курсов и т.д.

По нашему мнению, необходимо более четко дифференцировать понятия ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости. Способность предприятия рассчитаться по неотложным обязательствам, как правило, отождествляют с ликвидностью, а платежеспособность – это его способность оплатить как уже предъявленные претензии, так и те обязательства, срок исполнения которых еще не наступил. Действующий в Российской Федерации Закон «О несостоятельности (банкротстве)» определяет платежеспособность как способность платить по обязательствам и признает предприятие неплатежеспособным в случае, если оно не оплачивает свои обязательства в течение трех месяцев. Но на самом деле платежеспособность должна быть обеспечена в любой момент времени.

Следует отметить, что при изучении показателей ликвидности и платежеспособности предполагается, что предприятие находится в некоторой постоянной, устойчивой среде, и при этом все остальные критерии являются известными и стабильными величинами. Но, страховщик берет обязательства на будущее, руководствуясь прошлым опытом, более того, выполнение этих обязательств может произойти через достаточно большой промежуток времени (при страховании на дожитие или пенсионном страховании), и далеко не всегда можно построить точные прогноза на основании экстраполяции функции на данных прошлых лет.

Существующие различия в определении понятий финансовой устойчивости и платежеспособности порождены, по нашему мнению, в какой степени трансформацией двух точек «приложения» понятия финансовой устойчивости – как характеристики финансового состояния предприятия (а это один из показателей платежеспособности) и как всестороннего экономического показателя деятельности хозяйствующего субъекта на рынке [2]. Можно утверждать, что платежеспособность есть частное проявление финансовой устойчивости страховщика, поскольку отражает его способность платить по обязательствам в условиях стабильной экономики, не учитывая волатильность рынка в кризисные и посткризисные периоды.

В Законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определены основы финансовой устойчивости страховщиков и одновременно

обязательность контроля за их финансовым состоянием. В современных условиях это является вполне разумным и оправданным по известным причинам [2].

При оценке уровня финансовой устойчивости и платежеспособности, по нашему мнению, необходимо анализировать рискованные обстоятельства, характеризующие группы риска, для чего использовать различные методы оценки [3, 4]. Полученные результаты обычно оказывают влияние на систему скидок и надбавок к исчисленным страховым премиям для учета базовой совокупности рискованных обстоятельств. Рискованные обстоятельства приводят к реализации риска, т.е. влекут наступление страховых случаев.

Отметить следует то, что отождествление понятий финансовой устойчивости и платежеспособности может быть допустимо только в условиях равновесного, идеального рынка, когда все инвесторы и эмитенты имеют одинаковые ожидания, ставка без риска (ставка доходности финансового актива, имеющего нулевой рыночный риск) является положительной величиной, ставка рефинансирования регулятора неизменна на протяжении длительного периода времени, процентные ставки и валютные курсы стабильны в моменте и в перспективе, отсутствуют санкционные давления Запада и США и т.д. Понятно, что в формате современных реалий финансового рынка перспектива таких идеальных условий очень туманна, особенно в ситуации постоянной необходимости преодоления негативных последствий реализации геополитических рисков. В такой ситуации наиболее целесообразно рассматривать финансовую устойчивость через призму рискоориентированного управления, а именно, повышение финансовой устойчивости страховой компании – как цель эффективного управления рисками в страховом бизнесе.

Деятельность страховой организации представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов, а ее специфика заставляет учитывать взаимодействие всех и влияние каждого фактора. Будучи тесно взаимосвязанными, эти факторы нередко разнонаправленно влияют на результаты деятельности: одни положительно, другие отрицательно. Причем, внешние факторы практически не управляемы со стороны страховой организации, но их влияние необходимо оценивать, для обеспечения конкурентоспособности. Внутренние факторы практически все являются управляемыми. Эффективное управление внутренними факторами позволяет обеспечивать достаточный уровень финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации.

Поэтому для того, чтобы получить объективную оценку финансового состояния страховой организации и, следовательно, уровня ее финансовой устойчивости и платежеспособности, необходимо учитывать, и по возможности предупреждать, влияние и негативное воздействие всех указанных выше групп внешних и внутренних факторов, что будет способствовать повышению уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости страховой организации, появлению возможности более свободного маневра в областях повышенного

риска, что особенно важно в условиях проявления негативных последствий финансового кризиса и спада экономики.

Литература:

4. Орланюк-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации. М: Изд-во «Анкил», 1994.

5. Слепухина Ю.Э., Казак А.Ю. Финансовый потенциал страховой организации // Известия Саратовского государственного социально-экономического университета. 2009. № 4.

6. Слепухина Ю.Э. Управление финансовыми рисками страховой организации: инновационные методы оценки и анализа // Страховое дело. 2011. № 2.

7. Слепухина Ю.Э., Казак А.Ю. Современные методы оценки проектных рисков: традиции и инновации // Вестник УрФУ. Серия Экономика и управление, № 2, 2013

УДК 336.221

РИСКИ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

RISKS AND PROBLEMS OF APPLICATION OF THE PATENT SYSTEM OF TAXATION IN RUSSIA

***Е.А. СМОРОДИНА**, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственных и муниципальных финансов, Уральский государственный экономический университет*

доцент кафедры финансовых рынков и страхования, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина

e-mail: smorodina_e@mail.ru

***Smorodina E.A.**, associate professor of chair of state and municipal finance, Ural State University of Economics*

associate professor of and financial markets and insurance, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin

e-mail: smorodina_e@mail.ru

Аннотация

Практика показывает, что при применении патентной системы налогообложения в России индивидуальные предприниматели сталкиваются с определенными проблемами. Планировалось, что в России с введением данного режима повысится количество индивидуальных предпринимателей, которые воспользуются преимуществами патентной системы налогообложения.